MANUAL DE PROCEDIMENTOS

DO

AGENTE COMERCIAL

Junho 2007

ÍNDICE

1. DISPOSIÇÃO E PRINCÍPIOS GERAIS

1.1. Disposições gerais

1.1.1. Objecto

O presente Manual de Procedimentos tem por objecto definir as disposições que o Agente Comercial deve observar no exercício das suas atribuições definidas no Regulamento de Relações Comerciais, nomeadamente:

- Gestão de Contratos;
- Compra de toda a energia eléctrica adquirida às centrais com CAE.
- Venda de energia eléctrica adquirida às centrais com CAE.

1.1.2. Prazos de aplicação e modificações

As disposições definidas neste manual deverão ser aplicadas após a sua aprovação pela Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE).

O Agente Comercial pode submeter à aprovação da ERSE, por sua iniciativa ou precedendo solicitação desta, propostas de alteração do presente manual.

O Agente Comercial disponibilizará a versão actualizada do seu Manual de Procedimentos a qualquer entidade abrangida pela sua aplicação sempre que esta o solicite.

1.1.3. Definições

As definições necessárias ao esclarecimento dos termos e expressões de carácter técnico, bem como das entidades definidas no articulado deste Manual constam do Glossário.

1.2. Princípios gerais

No desempenho das suas atribuições, o Agente Comercial observa os seguintes princípios gerais:

- Igualdade de tratamento e de oportunidades.
- Transparência das decisões, designadamente através de mecanismos de informação e de auditoria.
- Transparência das regras aplicáveis às relações comerciais.
- Direito à informação e salvaguarda da confidencialidade da informação comercial considerada sensível.
- Racionalidade e eficiência dos meios a utilizar.

2. ORGANIZAÇÃO DO AGENTE COMERCIAL

2.1. Constituição funcional

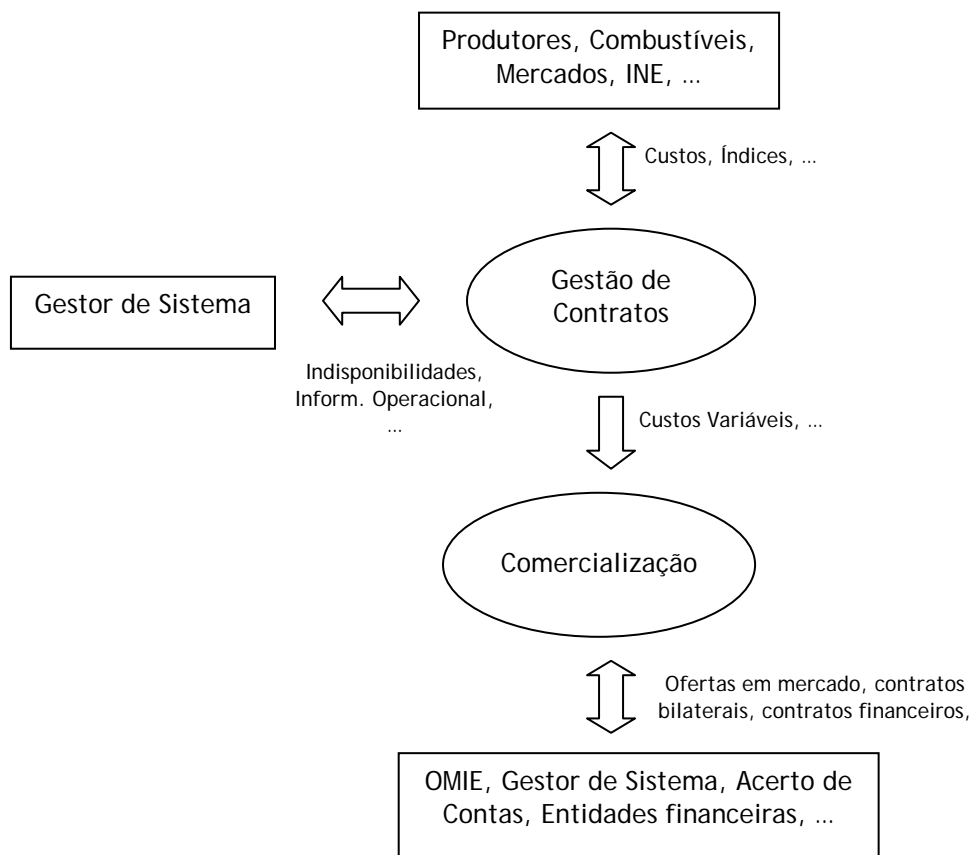
O Agente Comercial deve assegurar o desempenho de duas funções básicas: Gestão de Contratos e Comercialização de toda a Energia Eléctrica emitida pelas Centrais com Contratos de Aquisição de Energia (CAE). Cada uma destas áreas deverá ter a responsabilidade de executar funções específicas, nomeadamente:

- Funções da responsabilidade da Gestão de Contratos:
  a) Gestão corrente dos CAE e seus contratos complementares.
  b) Minimização dos custos associados à exploração das centrais com CAE.
  c) Elaboração de contratos financeiros de gestão de risco.
  d) Negociação e elaboração de alterações contratuais.

- Funções da responsabilidade da Comercialização:
  a) Venda de toda a energia eléctrica adquirida aos produtores com CAE.
  b) Elaboração e apresentação de ofertas de venda nos Leilões de Capacidade Virtual (VPP).
  c) Elaboração e apresentação de ofertas de compra e venda de energia eléctrica nos mercados organizados.
  d) Elaboração e apresentação de ofertas no mercado de Serviços de Sistema.
  e) Elaboração e gestão de Contratos Bilaterais (CB) para a compra ou venda de energia eléctrica.
  f) Elaboração de contratos financeiros relativos à compra ou venda de energia eléctrica.

2.2. Processo geral de funcionamento

Apresenta-se de seguida um esquema com as principais funções do Agente Comercial, entidades com quem este se relaciona e trocas de informação entre as partes.

Processo geral de funcionamento do Agente Comercial
Produtores, Combustíveis, Mercados, INE, ...
Custos, Índices, ...
Gestor de Sistema
Gestão de Contratos
Indisponibilidades, Inform. Operacional, ...
Custos Variáveis, ...
Comercialização
Ofertas em mercado, contratos bilaterais, contratos financeiros,
OMIE, Gestor de Sistema, Acerto de Contas, Entidades financeiras, ...

3. GESTÃO DE CONTRATOS

3.1. Enquadramento Geral

3.1.1. Objectivo da função Gestão de Contratos

O objectivo da função Gestão de Contratos é optimizar o relacionamento comercial com as entidades com quem o Agente Comercial tem contratos (CAE, AGC, outros), designadamente, através da minimização dos custos.

A gestão dos CAE compreende actividades distintas, destacando-se o cálculo dos encargos fixos e variáveis, a análise e aprovação de contratos de aquisição de combustível, o cálculo de encargos relativos a contratos complementares, a gestão das licenças de CO2 atribuídas às centrais, a renegociação de condições contratuais e a análise de novos investimentos resultantes de imposições legais e a negociação de alterações de indisponibilidades.

3.1.2. Principais processos da função Gestão de Contratos

A função Gestão de Contratos compreende os seguintes processos principais que pelas suas características podem ser procedimentalizáveis:

- Verificação da facturação dos Produtores com CAE.
- Alteração de condições contratuais aos CAE (novos investimentos ou outros resultantes de imposições legais).
- Análise e aprovação de contratos de aquisição de combustíveis ou de outras componentes do custo variável.

3.2. Relacionamento comercial e comunicação

3.2.1. Modo de relacionamento comercial

A Gestão dos Contratos deve pautar-se pelos princípios gerais de igualdade de tratamento e de oportunidades e transparência das decisões, designadamente através de mecanismos de registo de informação e audibilidade.

Neste contexto, a Gestão dos Contratos deve assegurar o rigoroso cumprimento das condições contratuais, no âmbito da sua missão de optimização do relacionamento comercial com as entidades com quem o Agente Comercial tem contratos de compra e venda de energia eléctrica.

3.2.2. Comunicação entre os Produtores com CAE e o Agente Comercial

Em todos os documentos e comunicações entre os Produtores e o Agente Comercial, qualquer que seja o respectivo suporte, deverá ser utilizada a língua portuguesa, sob pena de não produzirem quaisquer efeitos.

3.2.2.1. Declaração de Disponibilidade

O Produtor deve enviar ao Agente Comercial e ao Gestor de Sistema toda a informação de que dispõe em cada momento sobre todos os factores que afectam a disponibilidade ou as características técnicas dos grupos, nomeadamente:

- Alterações na Potência Disponível do Grupo, em MW, para cada Período de Disponibilidade e previsão da sua duração.
- Eventuais alterações aos Parâmetros Dinâmicos ou ao estado de disponibilidade dos Serviços Complementares e Serviços Especiais do Grupo.
- Outras ocorrências.

O Produtor informará o Agente Comercial se qualquer grupo ficar disponível antes do final do período em que esse grupo é objecto de manutenção programada. No entanto, o Produtor só poderá emitir a respectiva Declaração de Disponibilidade após a aprovação do Agente Comercial.

3.2.2.2. Teste de Disponibilidade

O Agente Comercial terá o direito de requerer que o Produtor leve a cabo um teste de disponibilidade num dado Grupo, nos estritos termos do contratualmente estabelecido no CAE.

O Produtor terá o direito de requerer ao Agente Comercial, em qualquer altura por meio que permita registo, autorização para realizar um teste de disponibilidade.

3.3. Verificação da facturação dos Produtores

3.3.1. Objectivo do processo

A verificação da facturação dos Produtores tem por objectivo o acompanhamento regular dos encargos resultantes da aplicação dos CAE e contratos complementares.

3.3.2. Modo de verificação da facturação

A Gestão de Contratos deve acompanhar diariamente o desempenho das centrais em termos de disponibilidade de modo a dispor, em cada momento, da informação dos encargos e do comportamento de cada central ou grupo com as quais existe relacionamento comercial. Terminado o mês, a Gestão de Contratos deve dispor de informação que deverá ser idêntica à que o Produtor apresentará na sua factura mensal com os respectivos encargos de potência e de energia a que tem direito de acordo com o estipulado contratualmente. Verificando-se a conformidade entre a informação proveniente de cada uma das duas partes, as facturas devem ser aprovadas, dando-se autorização para pagamento.

O processo de verificação da facturação dos Produtores deverá ser realizado conforme se define nos pontos 3.3.2.1 a 3.3.2.4.

3.3.2.1. Emissão do relatório de desempenho

O Produtor e o Agente Comercial deverão, cada um, compilar e manter para cada Grupo e relativamente a cada Período de Disponibilidade:

- Registos das contagens de energia activa e reactiva afectas ao Contrato.
- Registos da Potência Disponível do Grupo, das interrupções de Manutenção Programada, das Indisponibilidades Fortuitas, das Falhas de Disponibilidade, bem como registos de quaisquer outras restrições ou limitações do Grupo que afectem a sua Disponibilidade.

O Agente Comercial deve obter, com base na telecontagem, até às 7:00 horas de cada dia, as leituras de energia activa à emissão, de 15 em 15 minutos, de todos os grupos das centrais dos Produtores.

O Gestor de Sistema deve disponibilizar ao Agente Comercial as Instruções de Despacho emitidas, decorrentes da operação em tempo real do Sistema Eléctrico Nacional (SEN).

Com esta informação, a Gestão de Contratos deve emitir um relatório de desempenho diário para cada grupo. Os relatórios de desempenho reflectem o grau de cumprimento do Produtor face às suas obrigações contratuais.

3.3.2.2. Verificação de anomalias

O relatório de desempenho diário deve permitir a detecção de anomalias (erros de contagem, falta ou classificação incorrecta de eventos, etc.). Cada anomalia verificada deve desencadear um processo de contacto entre o Agente Comercial e o Produtor (para acordo sobre os valores a alterar e suas implicações comerciais).

Depois de validada, a informação dos relatórios de desempenho deve ser armazenada de modo a ser utilizada no final de cada mês para o cálculo do encargo mensal de potência a que o Produtor tem direito.

3.3.2.3. Cálculo de encargos dos CAE

Até ao final de cada mês, a Gestão de Contratos deve obter informação referente aos índices estatísticos e financeiros necessários para o cálculo dos encargos dos CAE.

De posse dos indicadores estatísticos e financeiros e com a informação acumulada dos relatórios de desempenho, deve ser determinado o valor do encargo mensal de potência de cada Produtor.

A Gestão de Contratos deve obter dos Produtores, ou de fontes independentes, até ao final de cada mês, a informação referente a custos de combustíveis, transportes, contratos adicionais e outros tipos de encargos considerados nos contratos. Com base nesta informação e nas leituras de energia disponibilizadas pela telecontagem, a Gestão de Contratos deve elaborar o cálculo dos encargos de energia mensais de cada Produtor.

3.3.2.4. Facturação

No início de cada mês, os Produtores enviam ao Agente Comercial as facturas correspondentes ao mês anterior. A Gestão de Contratos deve verificar se os documentos apresentados estão conformes e, em caso afirmativo, dar indicação para que se proceda aos respectivos pagamentos.

3.3.3. Informação necessária

A Gestão de Contratos deve obter, com base na telecontagem, até às 7:00 horas de cada dia, a seguinte informação:

- Leituras dos contadores de energia activa à emissão para todos os períodos de 15 minutos, de cada grupo das centrais dos Produtores.

O Gestor de Sistema deve disponibilizar à Gestão de Contratos a seguinte informação:

- Instruções de Despacho.
- Leituras de eventos (entrada ou saída de: gerador, telerregulação).

Os Produtores devem disponibilizar à Gestão de Contratos a seguinte informação:

- Declarações de Disponibilidade dos grupos, ou outra informação relevante sobre o estado operacional dos grupos.

A Gestão de Contratos deve obter ainda a seguinte informação:

- Informação sobre combustíveis (aquisição e transporte).
- Informação sobre emissões ambientais.
- Informação sobre contratos complementares.
- Índices estatísticos e financeiros.

3.3.4. Informação produzida

A Gestão de Contratos deverá produzir a seguinte informação relativa à verificação da facturação dos Produtores:

- Verificação e aprovação dos relatórios diários de desempenho dos CAE.
- Verificação e aprovação dos relatórios de encargos dos CAE.
- Registo e tratamento estatístico da informação contratual recolhida.

3.4. Alteração de condições contratuais dos Contratos de Aquisição de Energia

3.4.1. Objectivo do processo

A Gestão de Contratos deverá procurar obter ganhos sempre que se verifique haver potencial de melhoria das condições dos CAE, com benefício para ambas as partes. Deverá também minimizar os custos resultantes de alterações contratuais resultantes de novas imposições legais, nomeadamente de carácter ambiental.

Paralelamente, a Gestão de Contratos deverá avaliar o custo/benefício resultantes da necessidade de realização de investimentos adicionais nas centrais com CAE.

3.4.2. Modo de estabelecimento

A gestão corrente dos contratos e das indisponibilidades, bem como o acompanhamento dos negócios de compra e venda de energia, permitem identificar potenciais melhorias nas condições dos CAE, no sentido de os adaptar melhor às necessidades verificadas, proporcionando benefício para ambas as partes. Após a identificação dessas melhorias é necessário elaborar estudos de suporte para fundamentar, numa perspectiva de custo/benefício, as propostas de alteração.

As centrais podem por vezes ser legalmente obrigadas a realizar investimentos não incluídos no projecto inicial da Central, nem nos programas de Manutenção Programada ou nas grandes reparações referidas nas obrigações de operação e manutenção estabelecidas nos CAE.

Caberá ao produtor realizar estudos justificativos e apresentar as propostas de investimento ao Agente Comercial. Após a aprovação pelo Agente Comercial, as propostas de investimento serão submetidas à aprovação da Direcção Geral de Energia e Geologia (DGEG) em conformidade com a lei, após o que serão consideradas nos cálculos dos encargos dos CAE.

O processo de alteração de condições contratuais dos CAE deverá ser realizado conforme se define nos pontos 3.4.2.1 a 3.4.2.4.

3.4.2.1. Definição de necessidades

Regularmente, a Gestão de Contratos deverá identificar quais os aspectos dos CAE que prejudicam o cumprimento dos objectivos a que está vinculada a gestão dos CAE, designadamente aqueles que se evidenciaram desarticulados da realidade ou da normal gestão contratual. A Gestão de

Contratos deverá ainda coligir todas as Adendas aos CAE e as propostas de resolução de anomalias verificadas que possam servir de fundamentação a alterações de condições dos CAE.

Após a identificação das necessidades de melhoria que possam justificar alterações das condições dos CAE, a Gestão de Contratos deverá efectuar uma análise fundamentada das vantagens e desvantagens das várias soluções possíveis com quantificação dos benefícios em cada um dos cenários estudados.

Os novos investimentos, para serem considerados, deverão ser objecto de uma proposta específica a submeter pelo Produtor ao Agente Comercial, devendo enquadrar-se em algum ou alguns dos seguintes critérios:

- reabilitação, ampliação, modificação ou reconversão relevantes dos Grupos ou de outras instalações da Central;
- redução ou controlo do impacte ambiental da Central;
- introdução de novas tecnologias;
- alteração de combustível ou do sistema de abastecimento.

O Agente Comercial poderá igualmente solicitar ao Produtor a apresentação de propostas que visem alterações de carácter não temporário nas características da energia produzida ou mesmo características da própria Central, definidas nos parâmetros dinâmicos dos CAE, que afectem o funcionamento técnico ou comercial da Central.

3.4.2.2. Negociação com os Produtores

Deverão ser enviadas aos Produtores as propostas elaboradas, solicitando reunião para discussão e negociação. Dessa reunião será elaborada uma acta a integrar no processo.

Terminada com êxito a negociação com os Produtores, deverá ser enviada à DGEG uma proposta de alteração assinada pelas partes intervenientes para aprovação.

3.4.2.3. Aprovação das condições negociadas

Conforme determinado por lei, a DGEG e a ERSE deverão pronunciar-se sobre a proposta de alteração.

3.4.2.4. Alteração das condições contratuais do CAE

Em caso de aprovação pelas entidades competentes, deverá proceder-se ao registo das alterações efectuadas e em conformidade iniciar a sua aplicação.

3.4.3. Informação necessária

A Gestão de Contratos deverá obter a informação seguinte:

- Adendas com as alterações.
- Proposta de novos investimentos por parte dos Produtores e estudos de suporte.

3.4.4. Informação produzida

A Gestão de Contratos deverá produzir a seguinte informação relativa à alteração das condições dos CAE:

- Propostas de alteração de condições dos CAE assinadas pelas partes intervenientes, para aprovação pelas entidades competentes.
- CAE com condições alteradas.

- Alteração do encargo base a pagar ao Produtor.

3.5. Análise e aprovação de contratos de aquisição de combustíveis ou de outras componentes do custo variável

3.5.1. Objectivo do processo

A Gestão de Contratos deverá minimizar os custos de aquisição dos combustíveis e das outras componentes do custo variável de produção, para as centrais em que, de acordo com o estabelecido contratualmente, a responsabilidade da análise das condições comerciais propostas pelos fornecedores de combustíveis ou outros produtos ou serviços aos Produtores seja atribuída ao Agente Comercial.

3.5.2. Modo de estabelecimento

O processo de análise e aprovação de contratos de aquisição de combustíveis (carvão e gás natural) está definido nos respectivos CAE e é diferente para cada um dos tipos de combustível referidos, nomeadamente:

- Carvão: até 30 de Setembro de cada ano, o Agente Comercial deve informar os Produtores das Quantidades Anuais previstas contratualmente a consumir nesse ano. Os produtores deverão apresentar propostas de aquisição no mercado internacional, de modo a satisfazer a quantidade indicada pelo Agente Comercial. A Gestão de Contratos deve estudar os mercados, analisar as propostas, propor e negociar alternativas com o objectivo de minimizar custos de aquisição, sem pôr em causa a garantia do abastecimento de combustível.
- Gás Natural: No âmbito do Acordo de Gestão de Consumos de Gás natural (AGC), até 30 de Setembro de cada ano, o Agente Comercial obterá do fornecedor de gás natural as quantidades disponíveis para o ano seguinte. Em cada mês aquela entidade deverá fazer uma revisão dos valores provisórios até final do ano e os valores ocorridos devem ser conferidos. A repartição do gás disponível por diversos contingentes, ou a aquisição de quantidades adicionais específicas, deve ser negociada caso a caso em função das disponibilidades que se forem verificando ao longo do ano, na perspectiva de minimização do custo total de aquisição de gás no final do ano.

3.5.3. Informação necessária

A Gestão de Contratos deverá obter a seguinte informação:

- Quantidades anuais de carvão previstas contratualmente.
- Preços de carvão em vários mercados.
- Custos de transporte de carvão.
- Câmbios.
- Propostas de contratos de aquisição de carvão (com características, quantidades e preços).
- Consumos provisórios nas centrais.
- Custos do gás natural.
- Consumos de gás natural verificados e sua repartição por contingentes.
- Preços das licenças ambientais em vários mercados.

- Indicadores estatísticos e financeiros.
- Outra informação que possa ser considerada relevante.

3.5.4. Informação produzida

A Gestão de Contratos deverá produzir e enviar à ERSE a seguinte informação relativa à análise e aprovação dos contratos de aquisição de combustível:

- Contratos complementares de aquisição de gás natural.
- Documento de análise das propostas de aquisição de carvão.
- Documento de aceitação das propostas de aquisição de carvão.

3.6. Registo e divulgação de informação

Deverá ser mantido registo da principal informação utilizada e da informação produzida no âmbito da Gestão de Contratos.

A recolha das leituras de contadores, eventos, declarações de disponibilidade e instruções de despacho é feita através do sistema específico da gestão de contratos, que também procede ao registo desta informação.

O conteúdo detalhado dos encargos e dos parâmetros comerciais de cada central corresponde a informação com características comercialmente sensíveis. Neste sentido, o acesso aos registos destas informações deverá ser restrito, devendo-se tomar as precauções adequadas para assim o garantir.

Em conformidade com o estabelecido no Regulamento das Relações Comerciais, a lista da informação comercialmente sensível no âmbito da função Agente Comercial encontra-se no Anexo 2 ao presente Manual.

4. COMERCIALIZAÇÃO

4.1. Enquadramento Geral

4.1.1. Objectivo da função Comercialização

A Comercialização tem como missão a venda da energia, potência e serviços de sistema das centrais com CAE, tendo em vista a maximização dos respectivos proveitos.

4.1.2. Principais sub-funções da Comercialização

A Comercialização tem como principais sub-funções:

- Elaboração de ofertas de venda de capacidade nos Leilões de Capacidade Virtual (VPP) - compreende a definição dos respectivos preços.
- Elaboração e apresentação de ofertas de compra e de venda de energia eléctrica no Operador do Mercado Ibérico de Electricidade (OMIE) – compreende a definição dos preços e quantidades de energia a comprar ou vender no OMIE.
- Elaboração de ofertas de venda de Serviços de Sistema - compreende a definição dos preços e serviços a colocar no mercado de Serviços de Sistema.
- Elaboração, negociação e gestão de CB de compra e de venda de energia eléctrica – identificar oportunidades de compra e venda de energia e conduzir o processo de elaboração, negociação e gestão dos contratos que concretizam essas oportunidades.
- Elaboração, negociação e gestão de contratos financeiros – identificar necessidades de cobrir risco de compra e venda de energia e de licenças de emissão de CO_2 e conduzir o processo de elaboração, negociação e gestão dos contratos que concretizam tais coberturas de risco.

4.1.3. Principais processos da função

A Comercialização compreende cinco processos principais a definir:

- Participação nos Leilões de Capacidade Virtual.
- Programação de ofertas no OMIE.
- Programação de ofertas no mercado de Serviços de Sistema.
- Elaboração e gestão de CB.
- Contabilização dos ganhos comerciais.

4.2. Participação nos Leilões de Capacidade Virtual

4.2.1. Objectivo do processo

Maximizar os proveitos da venda em leilão da capacidade das centrais com CAE.

4.2.2. Modo de estabelecimento

Da sua carteira de produtores com Contratos de Aquisição de Energia, o Agente Comercial deverá disponibilizar um valor de capacidade, a definir pelas entidades competentes, que será colocado em leilão competitivo sob a forma de opções de compra.

As características técnicas e operacionais, bem como a definição dos agentes com direito de participação neste tipo de leilões, serão as constantes da legislação aplicável.

4.3. Programação de ofertas no OMIE

4.3.1. Objectivo do processo

A programação diária e intradiária de ofertas tem como objectivo definir as características das ofertas de compra e venda de energia a apresentar no OMIE, que permitem vender a energia proveniente das centrais com CAE e também maximizar os ganhos comerciais numa óptica de optimização da exploração.

4.3.2. Modo de estabelecimento

Para realizar o objectivo referido no ponto anterior dever-se-á proceder a uma definição do programa diário e intradiário de ofertas que melhores resultados permite, tendo em conta as condições de mercado em cada momento no sentido de se identificarem tendências e possíveis variáveis explicativas do verificado, e tendo presentes os possíveis cenários futuros. Estes programas serão depois colocados no OMIE.

O processo de programação de ofertas deverá ser realizado conforme se define nos pontos 4.3.2.1. a 4.3.2.3.

4.3.2.1. Análise do mercado

A Comercialização deverá iniciar a programação diária de ofertas com uma análise de diversa informação sobre mercados de energia eléctrica, características dos meios de produção existentes nos mercados, combustíveis, emissões ambientais e custos das licenças de CO2, afluências e previsão de consumos e deverá tentar identificar comportamentos, tendências e possíveis variáveis explicativas para, em conformidade, elaborar o seu perfil de ofertas.

A informação necessária à análise e definição de cenários deverá ser obtida pela Comercialização ou pela Gestão de Contratos, devendo ser o mais recente e actualizada possível.

4.3.2.2. Análise dos custos de produção

A Gestão de Contratos deverá fornecer à Comercialização informação sobre os custos variáveis de cada grupo gerador. Estes custos deverão ser completados com os custos de arranque, limitações de variações de carga e outras condicionantes contratuais nos grupos, de modo a caracterizar com rigor os custos de cada grupo em função do perfil de carga que lhe é solicitado, tendo em vista as perspectivas concretas de cada negócio de compra ou venda de energia em estudo.

Pela confrontação do custo marginal de produção de cada central com CAE com os preços expectáveis dos mercados identificar-se-ão as situações de compra e venda que deverão ser analisadas em pormenor. Nesta análise de pormenor procurar-se-á ter em conta não só as condições existentes no curto prazo, mas também contemplar um horizonte mais alargado, tendo em vista o estipulado em diversos contratos existentes (excedentes facultativos de gás natural, obrigações de “take-or-pay”, etc.), ou noutros contratos de aquisição de combustível que se mostrem possíveis de realizar e vantajosos em cada momento.

4.3.2.3. Elaboração do programa de ofertas e sua apresentação no OMIE

Com a informação dos pontos anteriores, a Comercialização deverá elaborar estratégias de preço e outras de forma a conseguir garantir o programa desejado, devendo ter em conta diversos aspectos, como seja, por exemplo, que as centrais tenham um regime de funcionamento tão regular quanto possível.

O programa de ofertas deverá conter, numa base horária, a informação relativa às ofertas e respectivas condições comerciais.

4.3.3. Informação necessária

Para a elaboração dos programas diários e intradiários de ofertas, a Comercialização necessita da informação mais recente proveniente de diversas fontes:

- A Comercialização deve obter através de publicações ou entidades especializadas a mais recente informação referente a:
  a) Mercados de energia eléctrica.
  b) Mercados de combustíveis.
  c) Mercados de emissões ambientais.
  d) Economia em geral.
  e) Meteorologia.
  f) Afluências.
  g) Tarifas de utilização das redes.
  h) Preços históricos do mercado após o encontro de ofertas.
- A Comercialização obtém do Gestor de Sistema a informação sobre as indisponibilidades na rede de transporte e capacidade da interligação.
- A Gestão de Contratos deve disponibilizar informação actualizada referente a:
  a) Contratos complementares relacionados com aquisição ou transporte de combustíveis.
  b) Custos de arranques e outros serviços auxiliares.
  c) Parâmetros dinâmicos e características de variações de carga nos grupos.
  d) Disponibilidade dos Produtores com CAE.

4.3.4. Informação produzida

A Comercialização deverá produzir a seguinte informação relativa à elaboração dos programas de ofertas:

- Programa diário de ofertas com discriminação horária das quantidades e preços de energia eléctrica que o Agente Comercial está interessado em adquirir ou vender.
- Programas intradiários de ofertas com discriminação horária das quantidades e preços de energia eléctrica que o Agente Comercial está interessado em adquirir ou vender.

4.4. Programação de ofertas no mercado dos Serviços de Sistema

4.4.1. Objectivo do processo

Maximizar os proveitos da venda em mercado dos serviços de sistema prestados pelas centrais com CAE, de acordo com condições a definir superiormente.

4.4.2. Modo de estabelecimento

O Agente Comercial pode oferecer Serviços de Sistema (telerregulação e reserva terciária) a disponibilizar pelas centrais com CAE.

4.4.2.1. O processo de elaboração dessas ofertas deverá ser realizado conforme se define nos pontos 4.4.2.1. a 4.4.2.2. Análise do mercado

Com base na análise do programa de ofertas estabelecido para cada dia e das condições do mercado esperadas, a Comercialização deverá avaliar as vantagens da actuação no mercado de Serviços de Sistema.

Para esta análise deverá recolher diversa informação sobre os mercados de energia eléctrica (procura estimada para cada dia, indisponibilidades, etc.). A informação necessária a estas análises deverá ser obtida pela Comercialização ou pela Gestão de Contratos, devendo ser o mais recente e actualizada possível.

4.4.2.2. Elaboração da oferta de Serviços de Sistema e sua apresentação ao Gestor de Sistema

Com a informação do ponto anterior, a Comercialização deverá elaborar estratégias de preço para a oferta de Serviços de Sistema, devendo ter em conta diversos aspectos, como seja, por exemplo, que as centrais tenham um regime de funcionamento tão regular quanto possível.

A oferta deverá conter, numa base horária, a informação relativa a preços e quantidades.

4.4.3. Informação necessária

Para a elaboração da oferta de Serviços de Sistema, a Comercialização necessita da informação mais recente proveniente de diversas fontes:

- A Comercialização deve obter através de publicações ou entidades especializadas a mais recente informação referente a:
  a) Mercados de energia eléctrica.
  b) Meteorologia.
  c) Preços históricos do mercado de Serviços de Sistema.
- A Comercialização obtém do Gestor de Sistema informação sobre indisponibilidades na rede de transporte e capacidade da interligação.
- A Gestão de Contratos deve disponibilizar informação actualizada referente a:
  a) Custos variáveis das centrais com CAE.
  b) Parâmetros dinâmicos e características de variações de carga nos grupos.

4.4.4. Informação produzida

A Comercialização deverá produzir informação relativa à elaboração da oferta de Serviços de Sistema, com discriminação horária das quantidades e preços de energia eléctrica que Agente Comercial está interessado em colocar no mercado.

4.5. Elaboração e Gestão de Contratos Bilaterais

4.5.1. Objectivo do processo

A elaboração e gestão de CB tem como objectivo maximizar os proveitos resultantes da exploração dos CAE, através da formalização de contratos.

4.5.2. Modo de estabelecimento dos Contratos Bilaterais

Os CB podem ser estabelecidos através do Agente Comercial conforme determinado regulamentarmente.

O processo de elaboração de CB deverá ser realizado conforme se define nos pontos 4.5.2.1. a 4.5.2.4.

4.5.2.1. Análise do mercado

A Comercialização, com base na análise do mercado, deverá avaliar as vantagens em termos de ganhos comerciais entre a compra ou venda sustentada versus a compra ou venda volátil no mercado de ofertas. Para a avaliação das vantagens dever-se-á ter em conta os riscos associados a preços de combustíveis, licenças de CO_2 e afluências. Estes riscos poderão ser geridos através da utilização de instrumentos financeiros apropriados.

Para esta análise deverá recolher diversa informação sobre os mercados de energia eléctrica e sua evolução. A informação necessária a estas análises deverá ser obtida pela Comercialização ou pela Gestão de Contratos, devendo ser o mais recente e actualizada possível.

4.5.2.2. Negociação e elaboração do contrato bilateral

A Comercialização poderá contactar directamente possíveis interessados sempre que daí possam resultar benefícios.

No contrato deverão constar as condições gerais de contratação e as condições específicas da compra ou venda em causa, como sejam preços, quantidades, duração do contrato e toda a restante informação necessária.

4.5.2.3. Comunicação do contrato

Quando aplicável, após a aprovação e assinatura do contrato, o Agente Comercial deverá comunicar ao Acerto de Contas o contrato celebrado em conformidade com o Manual de Procedimentos do Acerto de Contas. Com a formalização do contrato, a Comercialização deverá comunicar ao Acerto de Contas, quando tal for aplicável, periodicamente ou sempre que necessário, os trânsitos de energia a transaccionar ao abrigo do contrato de acordo com os procedimentos definidos no Manual de Procedimentos do Acerto de Contas.

4.5.2.4. Facturação dos Contratos Bilaterais

A Comercialização deverá mensalmente proceder a um cálculo das quantidades de energia transaccionadas sob o contrato e o respectivo valor a facturar.

No caso em que o contrato bilateral se refira a uma situação de venda de energia, esta informação deverá ser utilizada pela Comercialização para elaborar a respectiva factura ao comprador. No caso em que o contrato bilateral se refira a uma situação de compra de energia, esta informação deverá ser utilizada pela Comercialização para a verificação da factura do vendedor.

4.5.3. Informação necessária

Para a elaboração dos CB, a Comercialização necessita de dispor da informação seguinte:

- A Comercialização deve obter através de publicações ou entidades especializadas a mais recente informação referente a:

  a) Mercado Ibérico de energia eléctrica e outros no resto da Europa.

  b)Mercados de combustíveis.

  c) Mercados de licenças de emissões ambientais.

  d) Economia em geral.

  e) Meteorologia.

- A Gestão de Contratos deve disponibilizar à Comercialização a informação sobre os custos fixos e variáveis de produção referidos à emissão das centrais com CAE, expectáveis para os meses seguintes.

4.5.4. Informação produzida

A Comercialização deverá produzir a seguinte informação relativa ao processo de elaboração de CB:

- CB celebrados.
- Comunicação periódica com o Acerto de Contas da informação referente ao contrato, quando tal for aplicável, nomeadamente aos trânsitos de energia.
- Valores contratuais a facturar.

4.6. Contabilização dos Ganhos Comerciais

4.6.1. Objectivo do processo

O objectivo do processo é calcular os ganhos comerciais da actividade de Comercialização via aquisições ou vendas de energia eléctrica, ou da actividade de Gestão de Contratos na sua função de minimização dos custos variáveis, em conformidade com o estipulado no Regulamento Tarifário.

4.6.2. Modo de estabelecimento

No final de cada ano, o Agente Comercial elaborará um relatório sobre o balanço global da actividade de Comercialização, onde incluirá obrigatoriamente o detalhe da contabilização dos seus ganhos comerciais.

O detalhe é constituído por informação factual, de facturação, de mercados e por informação obtida pela execução das aplicações da Gestão de Contratos. Para a elaboração do relatório, a Comercialização deve obter a informação relevante, designadamente junto da Gestão de Contratos e do Acerto de Contas.

4.6.3. Informação necessária

Para a elaboração do relatório anual sobre o balanço das actividades, a Comercialização necessita dispor da informação seguinte:

a) Preços referentes a vendas ou exportações.

b) Preços referentes a compras ou importações.

c) Custos fixos e variáveis de produção das centrais com CAE.

d) Vendas nos VPP.

e) Vendas e compras efectuadas no OMIE.

f) Vendas e compras em CB.

g) Contratos Financeiros.

4.6.4. Informação produzida

A Comercialização deverá produzir um relatório anual de contabilização dos ganhos comerciais.

O relatório conterá a metodologia de cálculo dos ganhos comerciais conforme o estabelecido no Regulamento Tarifário e a informação relevante para a contabilização dos mesmos, como seja a referente à facturação e a referente ao cálculo dos custos incorridos ou de substituição, para efeitos de incorporação no cálculo das tarifas, devendo ser enviado à ERSE.

4.7. Registo e divulgação de informação

Deverá ser mantido o registo de toda a informação produzida nos vários processos da Comercialização, nomeadamente:

- Dados mais relevantes utilizados na tomada de decisão para a elaboração dos CB, nomeadamente a análise referente aos ganhos comerciais gerados.
- Programas diários e intradiários de ofertas.
- Indisponibilidades dos Produtores.

Em conformidade com o estabelecido no Regulamento das Relações Comerciais, a lista da informação comercialmente sensível no âmbito da função Agente Comercial encontra-se no Anexo 2 ao presente Manual.

ANEXO 1
GLOSSÁRIO

No presente manual são utilizadas as seguintes siglas:

CAE – Contrato de Aquisição de Energia.

CB – Contrato Bilateral.

DGEG - Direcção Geral de Energia e Geologia.

ERSE – Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos.

REN – Rede Eléctrica Nacional, S.A..

RNT – Rede Nacional de Transporte de Energia Eléctrica.

SEN – Sistema Eléctrico Nacional.

VPP - Leilões de Capacidade Virtual (*Virtual Power Plants*)

AGC - Acordo de Gestão de Consumos de Gás Natural

TOP - *Take or Pay*

Para efeitos da aplicação do presente Manual de Procedimentos, entende-se por:

Acerto de Contas – função da actividade de Gestão Global do Sistema que assegura a recepção da informação dos agentes de mercado sobre a quantificação física dos contratos bilaterais estabelecidos e das quantidades físicas contratadas por cada membro participante nos mercados organizados.

Agente Comercial – responsável pela compra e venda de toda a energia eléctrica proveniente dos contratos de aquisição de energia eléctrica (CAE),

Contrato de Aquisição de Energia – contrato celebrado entre o Agente Comercial e um Produtor em Regime Ordinário, através do qual o produtor se compromete a efectuar a operação e manutenção da instalação produtora e a vender a capacidade total em energia e potência da referida instalação ao Agente Comercial.

Contrato Bilateral – contrato livremente estabelecido entre duas partes, pelo qual uma parte se compromete a colocar na rede e a outra a receber a energia eléctrica contratada, aos preços e condições fixados no mesmo contrato.

Declaração de disponibilidade – declaração a fornecer ao Agente Comercial pelo Produtor sobre a disponibilidade do(s) grupo(s) para produzir energia activa e fornecer serviços complementares quando aplicáveis.

Disponibilidade – situação em que a instalação se encontra em estado de poder funcionar.

Falha de disponibilidade – não cumprimento de uma Instrução de Despacho de acordo com a declaração de disponibilidade efectuada pelo Produtor.

Fornecimento de energia eléctrica - venda de energia eléctrica.

Gestor de Sistema - função da actividade de Gestão Global do Sistema que assegura a coordenação do funcionamento das instalações do SEN e das instalações ligadas a este sistema.

Interligação - ligação por uma ou várias linhas, entre duas ou mais redes, para trocas internacionais de energia eléctrica.

Oferta de energia eléctrica - designação genérica da possibilidade de compra ou de venda de energia eléctrica.

Serviços de Sistema - serviços necessários para a manutenção da operação do sistema eléctrico com adequados níveis de segurança, estabilidade e qualidade de serviço.

ANEXO 2
INFORMAÇÃO COMERCIALMENTE SENSÍVEL

Na tabela seguinte apresenta-se a lista das informações comercialmente sensíveis referidas nos pontos 3.6 e 4.7, com indicação do seu nível de confidencialidade.

Informação	Origem	Nível de Confidencialidade
- Contratos de aquisição de combustível	Gestão de Contratos	A
- Relatórios de desempenho das centrais		B
- Relatórios mensais de encargos dos CAE's		B
- Facturação		B
- Resultados do VPP	Comercialização	B
- Contratos bilaterais (contrato e detalhe das operações)		B
- Contratos financeiros (contrato e detalhe das operações)		B
- Programas de Ofertas		D
- Proveitos obtidos com a operação nos mercados organizados		C

Em que:

A - Documento que contém informação contratual e que pode ser relevante para negociação

B - Informação de carácter contratual

C - Informação de gestão do Agente Comercial

D – Informação relativa a estratégia comercial